



## Prozesse im Unternehmen

### #Customer First – Wertschöpfung durch Kundennutzen

Moser | Eiselsberg

2. Aufl. 2020, 252 Seiten, kart.

ISBN 978-3-7073-4087-7

€ 39,-



Digital &  
als E-Book  
erhältlich

## Der Kunde im Fokus: Wie erfolgreiche Unternehmen funktionieren

Die Generierung von Wertschöpfung ist das Ziel eines Unternehmens. Unternehmen verlieren oft den Blick auf das Wesentliche: den Kunden und die bestmögliche Befriedigung seiner Bedürfnisse.

Das kundennutzenfokussierte Unternehmensprozessmodell wirkt dagegen: Das Kundenbedürfnis stellt den Trigger für die Leistungserstellung des Unternehmens dar und löst damit den Wertschöpfungsprozess aus. Entscheidend dabei ist, den Kunden in den Mittelpunkt aller unternehmerischen Entscheidungen und Handlungen zu stellen.

Das vorliegende Werk erläutert in kompakter Form, wie Unternehmen funktionieren. Es bietet einen Überblick über die Wertschöpfung und die Wertschöpfungsprozesse und erleichtert das Verstehen von Zusammenhängen im Unternehmensgeschehen.

### Die Autoren

**Mag. Dr. Patrick Moser**, Lektor an der FH Steyr und FH Wr. Neustadt, Fachlektor in einem Wissenschaftsverlag, Inhaber der Strategieagentur Kundenfokus, Digitalisierungsberater der WKO OÖ, kaufm. Leiter der Unternehmensgruppe Starzinger sowie allg. beedeter u. gerichtl. zert. Sachverständiger für Betriebswissenschaft und Betriebswirtschaft.

**Prof. (FH) Mag. Dr. Markus-Maximilian Eiselsberg**, Geschäftsführer der Visiomedica Kommunikationsdienstleistungs GmbH; FH-Professor an der FH St. Pölten, Lektor an der FH OÖ in Steyr und an der JKU Linz.

### Pressekontakt

#### Mag. Susanne Werner

Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

T + 43 1 24630-30

F + 43 1 24630-53

susanne.werner@lindeverlag.at

#### Monika Mittermaier

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

T + 43 1 24630-49

F + 43 1 24630-53

monika.mittermaier@lindeverlag.at